

教育・研修の充実に向けた取組み

当社は、代理店の多様な人財育成ニーズにお応えするため、豊富な研修メニューを取り揃え、教育・研修を実施しています。最先端のデジタル技術を活用した対面での研修に加え、実際に対面で研修に参加しているような臨場感を体験できるオンライン研修、時間や場所を選ばずに知識習得が可能な学習サイトなど、さまざまな形態で教育・研修を提供しています。

代理店教育・研修の概要

豊富な研修メニュー

当社商品の販売に必要な業務知識やスキル研修のほか、コンプライアンスやマネジメントスキル研修など、豊富な研修メニューを取り揃えており、生活・成長の基盤である家のイメージに例えて、以下のとおり体系的に研修メニューを整理しています。

- 3階：部下・後輩を育成・指導するための研修
- 2階：お客さま満足度を高めるセールスのための研修
- 1階：お客さまと良好な関係を構築するためのコミュニケーション研修
- 土台：金融基礎知識、コンプライアンス研修

また、習得した知識やスキルを最大限発揮するためのマインド面を強化する研修メニューを取り揃えています。

研修体系のイメージ



「お客さま本位の業務運営」を支援する研修メニュー

代理店に対して、コンサルティング力の強化や、「お客さま本位の業務運営」の実践を支援する研修メニューを幅広く取り揃え、提供しています。

〈コンサルティングセールス研修〉

セールスプロセスの各段階を詳細なスモールステップに分解した上でセールスの具体的な手順を確認し、お客さまの想いを実現するための販売手法を習得します。

〈最適な提案のための仮説想像力研修〉

お客さまに喜ばれる最適な提案の実現のため、Web VR*などを活用し、想像力・仮説立案力を体感・実践により養成します。

※ヘッドセットなどの特別な機器を身に着けることなく、スマートフォンなどのWEBブラウザ上で仮想現実の環境を提供

〈金融商品販売時の6つのチェックポイント〉

外貨建保険の販売をめぐる動向を確認した上で、適合性の確認、合理的根拠がある提案・商品選択・比較説明、面談記録のポイントなど、適切な金融商品販売のポイントを確認します。

〈わかりやすく伝える 外貨建て保険販売の苦情未然防止研修〉

外貨建保険の適正な募集に加え、販売後のアフターフォローなど具体的な事例を取り上げ、苦情未然防止のノウハウを習得します。

〈お客さまのためのアフターフォロー研修〉

リスク性金融商品の販売において、アフターフォローをお客さまのご意向を踏まえて適正に実施する手法を習得します。(詳細は6ページ)

わたしのありたい姿 研修

近年、働き方の多様化が進む一方で、希望する仕事と求められる仕事に乖離が生じ、仕事へのモチベーション低下といった課題が生じています。本研修は他者との交流を通じて自己理解を深め、Well-being*を実現するための「ありたい姿」を考えることで、受講者が前向きに働けるマインドを持つことを目的とした研修です。

自己の価値観をもとに仕事(WORK)・生活(LIFE)のイベントを選択し、ゴールを目指すオリジナルカードゲームを実施します。

※身体的、精神的に健康だけでなく、社会的にも満たされている状態



適正な保険募集管理態勢構築のためのコンプライアンス情報等の提供

代理店でのコンプライアンス研修などをサポートするために、情報提供ツールとして「INFOBOX（インフォボックス）」を毎月発行しています。このツールは、保険募集のコンプライアンスに関連するテーマを適宜選び、適正な保険募集管理態勢の構築をサポートする情報を提供しております。

具体的には、保険募集コンプライアンスのルールだけでなく、アフターフォロー、事務知識、法令上の禁止行為など、継続教育制度標準カリキュラムの項目に基づいて幅広いテーマを取り上げています。

当社は販売推進にかかる知識やスキルに関する研修のみならず、コンサルティングセールスやコンプライアンスに関する研修実施・情報提供などにも積極的に取り組んでいます。



代理店教育・研修の運営

対面研修の取組み

対面研修では、受講者の能動的な学習を促すアクティブラーニングを取り入れています。カメラを使用したロールプレイングやノウハウの共有等、実践形式の研修運営を行っています。

また、最新のデジタル技術を積極的に活用し、お客さま宅の訪問体験や加齢による身体的変化の体験、AIを活用したコミュニケーションスキルの分析等を行い、より効果の高い研修を実施しています。



対面研修の様子

セミナーの取組み

預り資産推進リーダーやマネジメント層を対象とした階層別のセミナーを実施しています。当社からの情報提供や参加者によるグループワーク等を通じて、地域や金融機関同士の垣根を越えた意見交換の場を提供するとともに、業務の課題解決に向けた支援を行っています。



預り資産推進リーダー向けセミナー



マネジメント層向けセミナー

オンライン研修の取組み

オンラインで研修・セミナーを行うことで、より多くの方に参加いただくとともに、研修テーマをタイムリーな内容とすることで、参加者にとってより有益な情報提供とすることを目指し運営しています。

また、定期的に全国の代理店の保険担当部門、募集人を対象とした大規模オンラインセミナーを実施し、幅広い階層の皆さまに参加いただいています。今後も積極的にセミナー等を実施し有益な情報を発信していきます。



大規模セミナーの配信

学習サイト（プライマリー・デジタルナレッジ）を通じた映像配信

スマートフォンやタブレット端末、パソコンから自由な時間に“手軽に学べる”よう、代理店向けに学習サイト「プライマリー・デジタルナレッジ」を提供し、募集人の「自学・自習」による能力開発やスキルアップを支援しています。

金融基礎知識や商品知識を習得するための動画コンテンツを定期的に掲載・アップデートするとともに、代理店の皆さまの質問にお答えするQ&A機能等もご用意しており、適宜活用いただいています。



同サイト内のリンク付き画像 サンプル

研修施設・設備

映像配信・動画制作スタジオ「PRIMARY CREATIVE STUDIO」の活用

オンライン教育等のニーズに対し、ライブ配信形式の研修や動画コンテンツの提供を充実させるため、最新のデジタル機器等を配備した映像配信・動画制作スタジオ「PRIMARY CREATIVE STUDIO」を東京の本社内に設置しています。

当スタジオでは、CGで作られたバーチャルスタジオからのライブ配信の中で、リアルタイムでの画像合成や他拠点との中継、字幕表示、動画の再生等の技術等を活用し、画面越しの研修でも集中し、学習効果を高めるための工夫を凝らしています。

当スタジオで収録した映像を社内で編集することにより、タイムリーかつスピーディに動画制作を行い、上記学習サイト「プライマリー・デジタルナレッジ」への掲載や、代理店のイントラネットに掲載し、募集人の人材育成やスキルアップに活用しています。

また、外部インターネットへの接続に制限を設けている代理店に対し、勉強会用タブレット端末を貸し出し、オンライン勉強会を実施する等、代理店のニーズに即したオンライン教育環境を提供し、募集人の能力開発やスキルアップを支援しています。



PRIMARY CREATIVE STUDIO と併設の編集室



STUDIO での動画編集の様子

「プライマリー SUCCESS 研修センター」オンライン配信機能の強化

当社が提供する研修を快適な環境で受講いただけるよう、研修施設「プライマリー SUCCESS 研修センター」を、東京と大阪に開設しています。これらの研修施設は「講義」「ロールプレイング」「グループワーク」などの研修スタイルや、受講者の人数に応じてレイアウトを自由に変更できます。

加えて、広画角で講師や受講者を自動追尾するカメラを研修室内天井に複数台設置しており、さまざまな角度から研修の映像を配信可能です。これにより対面とオンラインで同時に研修を受講いただける仕組みを構築し、教育・研修の更なる充実と進化を図っています。

また、当研修センターは、研修を実施するだけでなく外部講師を招いた講演会場・代理店間の交流研修の場としても使用可能です。



天井設置型の自動追尾カメラ撮影による研修の様子